
Editorial >

La política de la RMV

"Faltando apenas días para que comience el nuevo año, al Gobierno se le ocurrió alterar los presupuestos de las empresas". P. 4

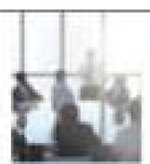
OPINIÓN >

GONZALO RUIZ DIAZ
Economista asociado en Macroconsult



Inversión privada: ¿Levantando cabeza?.

P. 4



EN LA WEB

Activos clave a proteger ante una crisis empresarial: ¿qué priorizar?

LUNES 30 DE DICIEMBRE DEL 2024

Año 34, N° 9413
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 2 Y 3 AUMENTO ALCANZA DOBLE DÍGITO ENTRE LOS MÁS ACAUDALADOS

Riqueza de peruanos crece en US$ 30,000 millones este año

Tras totalizar US$ 600,000 millones en el 2023, el patrimonio de las personas aumentaría en 5% en el actual ejercicio.

Incremento del 2024 fue impulsado por buen desempeño de los mercados financieros y mayor dinamismo de la economía.

ENTREVISTA

"Tenemos la meta de bordear los 170,000 suscriptores digitales"

P. 8



Jose Miguel Delta
Gerente de Marketing del Grupo El Comercio

TAMBIÉN SANTIAGO DE SURCO

Miraflores y San Isidro con mayor satisfacción de clientes inmobiliarios

P. 5



CAÍDA DEL MOVIMIENTO ECONÓMICO DE 20%

Oleajes ya golpean la "temporada alta" en Piura

Esto se suma al derrame de petróleo en Talara. Ante el panorama, el sector Turismo se ahoga entre las cancelaciones de reservas de aquellos turistas que planeaban festejar Año Nuevo en la zona. P. 11

ANDINA



OFERTA INICIARÁ HOY

Turbulencia en acciones de Volcan y puerto de Chancay previa a OPA

P. 17



ESTILOS | Management

El nuevo enfoque de los CEO en LinkedIn

Los ejecutivos están cada vez más presentes en la red social. Sin embargo, esta participación no está libre de desafíos. P. 20



DESTAQUE

ESTIMACIONES CON BASE EN DATOS DE BCG

Riqueza de peruanos crece en US$ 30,000 millones este año

Tras totalizar US$ 600,000 millones en el 2023, el patrimonio de las personas aumentaría en 5% en el actual ejercicio, y a doble dígito entre los más acaudalados. En seis años, capital subió en US$ 200,000 millones aunque a menor ritmo que en Latinoamérica, por inversiones conservadoras de los locales.

OMAR MANRIQUE P.
omar.manrique@diariogestion.com.pe

La riqueza de los peruanos, conformada básicamente por los activos que poseen, se recupera pese a la recesión del año pasado y las fluctuaciones de los mercados financieros.

En el 2023, el patrimonio de las personas ascendió a US$ 600,000 millones, con lo que superó el enlentecimiento del 2022 e incluso se ubicó por encima del total acumulado en la prepandemia (de US$ 400,000 millones en el 2018), según un reporte de Boston Consulting Group (BGC).

La tasa de crecimiento de la riqueza neta el año pasado fue de 5% y en el presente ejercicio sería similar, estima el director general y socio de la consultora global, Joaquín Valle. "Es la riqueza de todos los peruanos, desde los que tienen un sol hasta los que tienen cientos de millones o más", añade.

Estos caudales se componen de la riqueza financiera más los activos reales, a los que se descuentan los pasivos u obligaciones de las personas, por ejemplo, con el sistema financiero.

La riqueza financiera, a su vez, es la suma de los instrumentos invertibles (acciones, depósitos, bonos, fondos de inversión, etc.); mientras que la riqueza real, menos líquida, se compone de la propiedad de empresas y bienes inmuebles, entre otros.

Un crecimiento de las fortunas personales de 5% este año, como el que estima BCG, implica que los peruanos añadirían unos US$ 30,000 millones a su patrimonio.

Economía e inversiones

La riqueza de la población depende del crecimiento económico del país y del desempeño de las inversiones, y estas últimas responden a la evolución de los mercados financieros, detalla Valle.

Así, pese a la contracción de la economía peruana en el 2023 (-0.6%), la revalorización de los mercados en los que invierten las personas determinó que la riqueza neta aumentara ese año, explica el ejecutivo.

En el 2024, la recuperación económica del país a ritmo de 3% y el apreciable avance de las bolsas local y estadounidense permitirán que los caudales personales aumenten a tasas más altas, según la gerente de asesoría patrimonial de BCP, Esther de la Fuente.

Esta división del banco atiende a personas con patrimonios desde US$ 1 millón. En el 2024, el número de clientes crecerá en 7%, pero el patrimonio lo hará a doble dígito, prevé la ejecutiva.

"Sería un buen doble dígito (de crecimiento)", estima al detallar que la riqueza aumentó, entre otras razones, por ventas de terrenos, de bienes inmuebles, y fue im-

EFICIENCIA EN ASESORAMIENTO

IA bajará costos para clientes de alto patrimonio

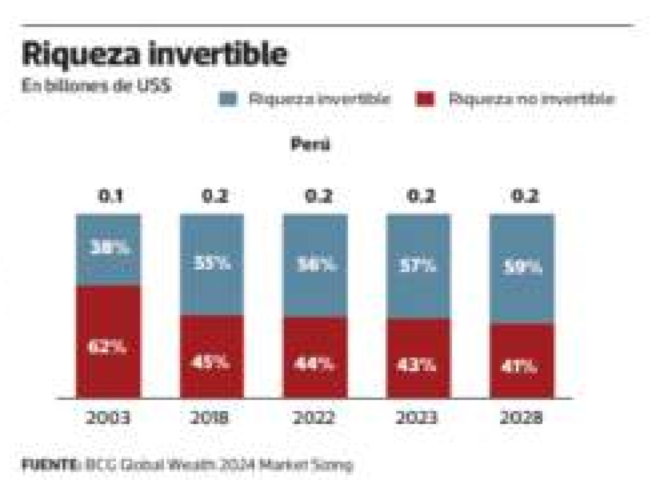
La IA permite a los bancos y gestores de patrimonio un mejor asesoramiento a los clientes, lo que posibilita ofrecer recomendaciones más personalizadas con mayor información, según BCG. Ello debería llevar a que un mismo gestor pueda atender a más clientes o "atender mucho mejor a un cliente", lo que se traduciría a la larga en un menor costo, sostiene Valle, de BCG.

"En general, lo que observamos es que cuando las entidades financieras reducen costos, parte de eso lo transmiten a los clientes a través de los mejores precios, y a veces una parte la mantienen en sus márgenes. Entonces, dependerá un poco de la dinámica competitiva, pero desde luego lo que va a generar (el uso de la IA) es una ganancia que va a favorecer también a los clientes", menciona.

ISTOCK







FUENTE: BCG Global Wealth 2024 Market Sizing

ALESSANDRO CURRARINO



Caudales. Incremento este año fue impulsado por buen desempeño de los mercados financieros y mayor dinamismo de la economía.

Riqueza total

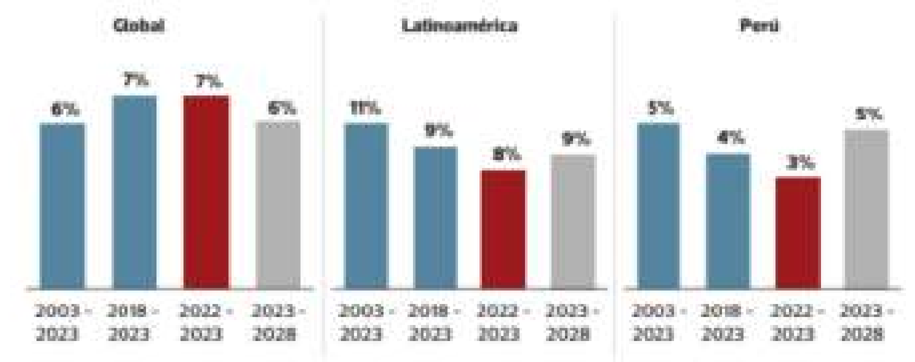
En billones de US$

■ Riqueza Financiera ■ Activos reales ■ Pasivos

	Global 2018	Global 2023	Global 2028	Latinoamérica 2018	Latinoamérica 2023	Latinoamérica 2028	Perú 2018	Perú 2023	Perú 2028
Total	348.5	476.9	627.8	11.4	16.9	25.5	0.4	0.6	0.9
Riqueza Financiera	197.0	275.2	366.9	5.1	8.0	12.2	0.2	0.2	0.2
Activos reales	196.8	261.7	336.0	7.3	10.5	15.7	0.3	0.5	0.7
Pasivos	-45.3	-59.9	-75.2	-1.0	-1.6	-2.5	0.0	0.0	-0.1

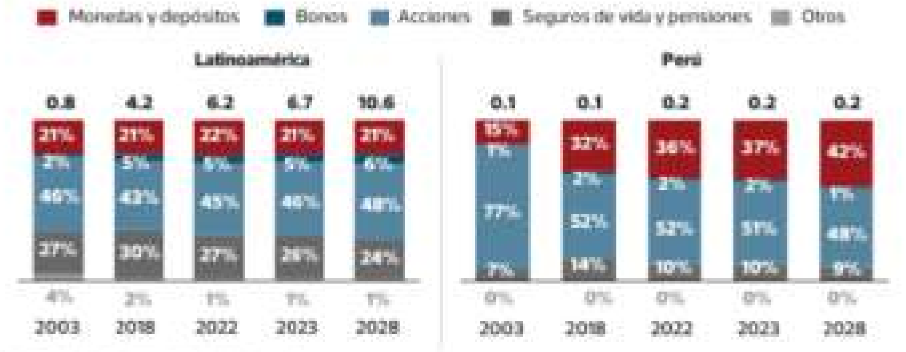
FUENTE: BCG Global Wealth 2024 Market Sizing

Crecimiento de la riqueza financiera



FUENTE: BCG Global Wealth 2024 Market Sizing

Asignación de activos locales



FUENTE: BCG Global Wealth 2024 Market Sizing

CIFRAS

476.9

Billones de dólares fue la riqueza neta global en el 2023, según estadísticas de BCG.

2.4%

De la riqueza financiera de Latinoamérica en el 2023 lo concentró el Perú, de acuerdo con BCG.

pulsada tanto por clientes nuevos como por los vigentes.

La buena marcha de los mercados abonó a esta expansión.

Año bastante bueno

"El 2023 fue un año bastante bueno, a nuestros portafolios les fue muy bien. Y el 2024 también va bastante bien, en términos no solo de los que estructuramos nosotros, pues este año el índice S&P 500 (de la bolsa de Nueva York) ha corrido como 27% y la BVL (Bolsa de Valores de Lima) también está en 12%. Entonces han sido dos años bastante buenos, después de ese 2022 un poco trágico", sostiene de la Fuente.

BCG proyecta que el ritmo de crecimiento anual de la riqueza financiera de los peruanos seguirá en 5% entre el 2023 y 2028. Con ello, la riqueza neta ascenderá a US$ 900,000 millones al final de ese periodo.

Para entonces, los activos reales, que incluyen, además de propiedades, bienes de consumo duraderos y objetos de valor como el oro y otros metales valorados a precio corriente, alcanzarían los US$ 700,000 millones, según la firma de consultoría.

Pero, si bien el panorama es promisorio, la fortuna de las personas crece menos que en otros países, a un 5% anual, mientras que en EE.UU. lo hace a 7.3% y en Latinoamérica, a 7.9%. En particular, la riqueza financiera de los locales aumenta a tasa de 3%, pero en las economías mencionadas, a 8.9% y 7.8%, de acuerdo con los datos de BCG.

Conservadores

Para Valle, el menor ritmo en Perú obedece al perfil moderado de las personas en sus inversiones.

"Dentro del Perú la riqueza está bastante invertida en instrumentos relativamente conservadores. Es parte de la explicación. Cuando uno ve precisamente la composición, un 36% está en depósitos, en bonos muy poco, 2%, y hay un 52% que sí está en acciones y en fondos de inversión, además de un 10% en seguros de vida y pensiones", menciona.

Sin embargo, precisa que hay una fuerte proporción de inversión de los connacionales en activos de renta fija, por lo que realmente está expuesto a los mercados un 25% de su portafolio.

En contraste, en EE.UU. el 60% de las inversiones está muy expuesto a los mercados financieros en activos líquidos de significativo movimiento, y la proporción también es elevada en países de la región, como Brasil, añade el ejecutivo.

Más info en 



EDITORIAL

La política de la RMV

RIESGOS. "Los incrementos a la Remuneración Mínima Vital (RMV) han estado asociados a factores políticos, lo que ha resultado en un salario mínimo volátil y poco predecible". Así lo precisa un análisis del Instituto Peruano de Economía (IPE) publicado en agosto del año pasado. Y la data que sustenta esa conclusión es contundente: de los catorce aumentos de la RMV decretados entre el 2000 y el 2022, doce coincidieron con periodos electorales o de baja aprobación presidencial. Habrá que sumar a esta lista el alza decretada por la presidenta Dina Boluarte la semana pasada, pues su aprobación (3%) roza el margen de error de las encuestas y su Gobierno continúa a la deriva.

A partir del 1 de enero, la RMV subirá de S/ 1,025 a S/ 1,130. Cabría preguntarse por qué se recurre a la RMV para captar simpatías populares si solo afecta a los trabajadores formales, que no llegan al 25% de la fuerza laboral del país. Lo que sucedería es que, en muchos casos, las empresas informales ofrecen a sus trabajadores un pago mensual que bordea la RMV, pero sin agregar los beneficios sociales del régimen laboral del sector privado, como gratificaciones, vacaciones o seguro médico –por ejemplo, la contribución mínima a EsSalud equivale al 9% de la RMV–. Dichos costos sí son asumidos por las empresas formales, de modo que tendrán que pagar, por cada trabajador, un monto mayor a los S/ 105 mensuales adicionales de la RMV.

> "Faltando apenas días para que comience el nuevo año, al Gobierno se le ocurrió alterar los presupuestos de las empresas".

O sea que faltando apenas días para que comience el nuevo año, al Gobierno se le ocurrió alterar los presupuestos de las empresas. Es de suponer que no todas estarán en condiciones de asumir esos egresos adicionales, de modo que optarían por despedir trabajadores y/o incrementar sus precios, o peor aún, volverse informales. Al parecer, nada de esto formó parte de los criterios "técnicos" que el Gobierno dice que evaluó para subir la RMV.

Tampoco habría incluido el alza en el Presupuesto Público 2025 –no figura en ninguna parte de la respectiva ley–, pese a que existen servidores estatales que laboran bajo el régimen laboral de la actividad privada, otra muestra de lo improvisado que es este Gobierno. Otra característica del régimen Castillo-Boluarte, además del copamiento de entidades con personal escasamente calificado, es el incremento de las remuneraciones en el sector público. Por ejemplo, sus trabajadores recibirán el 2025 con un aumento de S/ 100 mensuales, además de una bonificación única de S/ 200, con lo que el aumento de sus ingresos será superior al alza de la RMV, pero su productividad continuará empeorando.

OPINIÓN

OMAR MARILUZ LAGUNA
Director periodístico

Perú 2024: entre asesinatos y corrupción

Corrupción, sicariato y desidia marcaron un año que será recordado por récords de violencia, escándalos sin castigo y un Gobierno desconectado de la realidad.



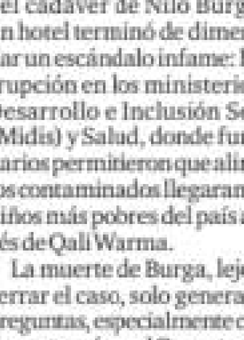
El 2024 está terminando, pero para el Perú parece que no hay cierre de ciclo ni esperanza de renovación. Este año quedará grabado como un recordatorio de hasta dónde puede descender un país cuando la corrupción, el crimen y la incompetencia gubernamental se convierten en norma.

Comencemos por la violencia. Los casi 2,000 homicidios registrados este año no solo representan un récord, sino un incremento del 30% respecto al 2023. A pesar de ello, el ministro del Interior, Juan José Santiváñez, insiste en maquillar la realidad. ¿Cómo se pueden negar cifras tan crudas, señor ministro? Los muertos no se esconden en un armario; los tiroteos a buses de transporte público y los asesinatos de choferes se viven y se lloran en las calles todos los días.

Sin mencionar el terror de los ciudadanos, ya no solo a ser víctimas de robo, sino de extorsionadores que amenazan su vida y la de sus familias. Las denuncias por extorsión entre enero y octubre del 2024 se han multiplicado por seis frente a las registradas en el mismo periodo en el 2019, el último año antes de la pandemia.

El problema es que lejos de dar medidas para combatir la inseguridad y a los extorsionadores este Congreso y este Gobierno han dado una serie de iniciativas que han buscado quitarle dientes al sistema de justicia. Lo más reciente fue el escándalo de eliminar la detención preliminar, una decisión que por lo grotesca fue revertida por el parlamento, pero que aún la presidenta Dina Boluarte se niega a promulgar. Acá la pregunta es ¿a quién o a quiénes se busca proteger?

Mientras tanto, la corrupción continúa en sus formas más despiadadas. Este mes, el hallazgo del cadáver de Nilo Burga en un hotel terminó de dimensionar un escándalo infame: la corrupción en los ministerios de Desarrollo e Inclusión Social (Midis) y Salud, donde funcionarios permitieron que alimentos contaminados llegaran a los niños más pobres del país a través de Qali Warma.



La muerte de Burga, lejos de cerrar el caso, solo genera más preguntas, especialmente cuando vemos cómo el Congreso, con el respaldo de Fuerza Popular y APP, blindó al titular del Midis, Julio Demartini, el principal responsable político del desastre. Eso es lo que le importan los niños pobres del país a nuestros políticos.



> "El 2024 cierra con cifras récord de violencia, escándalos de corrupción impunes y un Gobierno incapaz de conectar con la realidad. ¿Cuánto tiempo más soportará el Perú este nivel de descomposición?".

Y no solo hablamos de corrupción. El violento asesinato de Andrea Vidal, extrabajadora del Congreso dejó al descubierto una supuesta red de prostitución dentro de uno de los poderes del Estado. La sombra de este caso se cierne sobre Jorge Torres Saravia, hombre cercano al secretario general de APP, Luis Valdez. ¿Se investigará a fondo o este será otro caso que se desvanezca en el aire?

Mientras tanto, la presidenta sigue en su mundo paralelo. Con una desaprobación superior al 95%, insiste en negar la realidad, igual que sus ministros. No ha dado explicaciones claras sobre sus polémicas cirugías, sus sospechosas visitas a balnearios de Asia, ni los Rolex que su "Wayki" Wilfredo Oscorima le "prestó" en medio de una crisis económica. Pero lo más grave de todo es que tampoco ha sabido dar respuesta clara a las 50 muertes ocurridas al inicio de su Gobierno y cuyas familias siguen pidiendo justicia.

Ahora intenta distraer al país elevando el sueldo mínimo a S/1,130, una medida que solo ahondará la pobreza y la informalidad. Señora presidenta, la riqueza no se crea por decreto, así como no se pueden esconder por mucho tiempo los muertos en el armario.

El 2024 nos deja con una sola pregunta: ¿cuánto tiempo queda?

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mia Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro, Debora Dongo-Soria
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m., sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687



NEGOCIOS

ESTUDIO DE BEST PLACE TO LIVE EN LIMA METROPOLITANA

Miraflores y San Isidro con mayor satisfacción de clientes inmobiliarios

Alta competencia en ciertos distritos llevaría a inmobiliarias a reforzar su atención a clientes, elevando así la satisfacción. En contraste, los mayores reclamos están en La Victoria, Ate, Breña y Jesús María. Quejas son principalmente por acabados.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

La venta de viviendas nuevas en Lima Metropolitana y Callao se incrementó en 26% a 5,716 unidades en el tercer trimestre del 2024, con un valor récord en los últimos cuatro años, según la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI). En medio de este buen momento, Best Place To Live reveló los distritos que cuentan con los proyectos inmobiliarios con mayor y menor satisfacción de sus compradores.

Así, Miraflores, San Isidro y Santiago de Surco son considerados como las jurisdicciones con mejor satisfacción en la capital peruana.

"Miraflores destaca al ser un distrito con alta competencia entre las inmobiliarias. Este factor, junto con el nivel de especialización de las empresas del sector, se traduce en un menor número de quejas en distintos puntos de contacto entre clientes y desarrolladores. La alta exigencia en la calidad del producto es una de las principales razones por las cuales logran mantener niveles de satisfacción elevados", señaló Cinthia Pasache, gerente comercial de Best Place to Live.

ALESSANDRO CURRARINO



Viviendas de inversión. En la compra de estos bienes, la satisfacción es mayor que en la adquisición de viviendas para residir.

En contraste, los distritos con menor valoración de sus proyectos inmobiliarios son La Victoria, Ate, Breña y Jesús María, algunos en la denominada Lima Moderna. En este caso, existiría un enfoque de las inmobiliarias centrado meramente en la venta y menos en aspectos como la atención al cliente.

"En el pasado, el proceso solía finalizar con la venta del producto. Sin embargo, en la actualidad, influyen factores como la recomendación de marca y la reputación, especialmente debido al acceso que se tiene a la información a través de medios de comunicación y redes sociales. Cualquier comentario o reseña puede volverse viral", explicó.

Adicionalmente, Pasache consideró que las inmobiliarias probablemente mantienen una percepción errónea de que los clientes son menos exigentes en estos distritos ante proyectos que suelen tener un precio más bajo. "Esta visión puede estar contribuyendo a una menor atención en la postventa y, por ende, a un aumento de incidencias", anotó.

La referida clasificación se enfocó en analizar hasta seis áreas clave de 35 inmobiliarias, desde la entrega, hasta el proceso de postventa.

Principales reclamos

Por tipo de compra, la satisfacción en las viviendas para inversión llegó a 57% (en una escala de -100% hasta 100%, donde arriba del 50% se considera "aceptable"). Así, el indicador se encuentra 19 puntos netos arriba frente a aquellas personas que adquirieron una vivienda para residir (38% de satisfacción).

Con respecto a las quejas sobre los productos inmobiliarios, Best Place To Live reportó que las principales están relacionadas con observaciones en los acabados, como la instalación de la cerámica, piso y ventanas.

También se registran incidentes en torno a la relación con la comunidad, la administración del edificio y la misma posventa.

"Una explicación de por qué los inversionistas se encuentran más satisfechos es que, en la mayoría de los casos, el inquilino de estos no levanta incidencias o el mismo inversionista las atiende directamente, y no las traspasa a la inmobiliaria. Esto puede variar en caso sea un contrato de renta fija (mayor plazo de estancia) o un periodo menor, como la modalidad de Airbnb", explicó Pasache.

Distritos con proyectos mejor y peor evaluados

Año	Distritos mejor evaluados	Distritos peor evaluados
2024	Miraflores, San Isidro y Santiago de Surco.	La Victoria, Breña y Ate.
2023	San Isidro, Miraflores y Lince.	Surquillo, Rímac y Breña.
2022	Miraflores, San Borja y Barranco.	Magdalena del Mar, Rímac y El Agustino.

FUENTE: Best Place to Live

OTROSÍ DIGO

El factor tiempo en la satisfacción

Indicador. De acuerdo con el reporte de Best Place to Live, el tiempo transcurrido para resolver una incidencia impacta directamente en el nivel de satisfacción del cliente. Cuando la solución se proporciona en menos de una semana, el nivel de satisfacción es 71%. Si ésta se logra entre una y dos semanas, el indicador disminuye al 48% y, si se toma acción con un tiempo de solución de entre tres y cuatro semanas, el nivel de satisfacción cae al 12%. El indicador ingresa a un terreno negativo cuando la solución se extiende entre cinco y seis semanas, pues el mismo se sitúa en un -35%.

LAS CLAVES

- **Presencia.** Best Place to Live opera en Chile, Perú, Colombia, México y Ecuador.
- **Inmobiliarias.** Grupo Aurora, Quatro, Centenario, Ciudaris, Senda, San Charbel, Desarrolladora, Edifica, Actual y Albamar son algunas empresas certificadas por Best Place to Live.
- **Estudio.** Vigencia del reporte es el 2024.

Principales quejas reportadas

- Acabados (filtraciones, malas instalaciones).
- Relación con la comunidad.
- Administración del edificio.
- Proceso de posventa.

FUENTE: Best Place to Live

Más info en gestion.pe

PRODUCTOS Y TECNOLOGÍA DE SOLDADURA

Soldexa invertirá en centro de aplicaciones robótico

Proyecto demandaría US$ 1 millón para atender a empresas. Obras en puerto de Chancay y la construcción de embarcaciones dinamizarían el negocio este año. Retomará apuesta por sus marcas de precio medio y alto.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

Para el 2025, el fabricante de productos para soldadura, Soldexa, apunta a un crecimiento de 10%. Dentro de los proyectos que apuntalarían dicho avance, están obras en el puerto de Chancay y la construcción de embarcaciones tras la asociación entre Servicios Industriales de la Marina (SIMA Perú) y la surcoreana Hyundai Heavy Industries.

Oscar Soto, director comercial regional de Soldexa para Perú, Chile, Bolivia y Ecuador, estimó que la infraestructura portuaria impulsará la construcción de caminos, accesos, almacenes, entre otros, incentivando a los negocios conexos. En tanto, en el desarrollo de barcos, buscarían participar no solo con insumos, sino también con tecnología.

En tal sentido, prevén implementar un centro de aplicaciones automatizado robótico para la industria entre el 2025 y el 2026. La firma tiene algunos robots cooperativos de soldadura y enseñarán a las compañías integrar este proceso.

"La inversión para el centro de aplicaciones aún no está definida, pero creemos que bordeará el millón de dólares. Estamos mirando qué más necesitamos y cuál es el mejor diseño para la industria. Estamos siendo los pioneros en la educación automatizada de soldadura", agregó.

OTROSÍ DIGO

Avance superior al 10% en 2024

Balance. Soldexa crece más de 10% este 2024, impulsada por el mercado ferretero y de la autoconstrucción. No obstante, aunque no hubo muchos proyectos, pudo captar los pocos disponibles en el sector de la minería, pesca y agroindustria. "El mercado tradicional en el negocio de soldadura todavía es muy alto, mientras que en el canal moderno aún es pequeño", mencionó Soto.

Hacia tickets medio y alto

Desde el 2023, la empresa centra su estrategia en productos de ticket bajo debido a que la demanda estaba yendo en ese sentido y hacia marcas chinas. Ahora, este segmento se ha estabilizado y representa el 10% de sus ventas.

No obstante, han observado que el consumidor está dispuesto a pagar un poco más por un producto de valor agregado y posicionado. En ese sentido, se enfocará nuevamente en sus marcas de precio medio y alto.

"Muchos han comenzado a retroceder de la experimentación de marcas nuevas y baratas", añadió Soto.



GEC



Holding. Soldexa pertenece al grupo internacional ESAB

ENVASES DE CARTÓN

Exituno con la mira en agro y más presencia en EE.UU.

Para el 2025, el fabricante de envases para la industria de alimentos y bebidas, Exituno, pone la mira en la agroindustria. En ese nuevo sector, el proveedor de Chili's y Popeyes destaca una demanda intensiva de sus productos.

"El foco estará puesto en los empaques de cartón para la agroindustria. Además, también estamos haciendo algunas pruebas con cartón compostable, en línea con una producción más amigable con el medio ambiente", comentó la gerente general adjunta de la empresa, Josefina Ocaña.

Para concretar ese objetivo, la empresa evalúa los formatos que ofrecería; sin embargo, adelantó que en el radar figuran los envases para arándanos y productos congelados.

Anualmente, la compañía procesa alrededor de 4,000 toneladas de cartón para producir, principalmente, entre vasos y envases de este material.

EL DATO

Proyección. Exituno cierra el 2024 con ventas similares al año previo, en un contexto en el cual se adecúa a su nueva planta en Lurín. Para el 2025, proyecta un crecimiento de 15%, no solo por el traslado a la nueva fábrica de 5,000 m², sino también por una inversión en maquinarias por un monto de US$ 1.5 millones.

Exportaciones

Alrededor del 15% de la producción de Exituno se destina a la exportación, orientándose a países como Chile, Bolivia, Ecuador, Panamá y Estados Unidos. A corto plazo, la meta de la empresa es aumentar su presencia justamente en el mercado estadounidense, a fin de incrementar la participación de dicha plaza en los envíos, del 2% actual a un 10%.

"Hay un nicho importante en el sector B2B de Estados Unidos para nuestros envases de alimentos y bebidas", indicó.

En el plano local, Ocaña sostuvo que el objetivo apunta a consolidar sus ventas con los clientes existentes, a partir de un mayor consumo de delivery y de las nuevas oportunidades que existen con las startups.

PRODUCCIÓN DE PRENDAS

Textil del Valle sumará dos marcas a cartera de clientes

Compañía trabaja para ocho marcas globales y en el 2025 incorporará a la canadiense Aritzia y la estadounidense Eileen Fisher. Ampliación de capacidad de la planta de Chincha iniciará en el último trimestre de 2025.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

De acuerdo con la Asociación de Exportadores (Adex), los envíos de prendas y productos textiles nacionales podrían crecer entre 5% y 10% durante el primer trimestre de 2025. Ante ese mejor panorama, la peruana Textil del Valle alista diversas iniciativas para el próximo año.

Juan José Córdova, gerente general de la empresa, señaló que reforzarán la cartera de clientes con los cuales trabajan y que hoy comprende a ocho marcas de ropa reconocidas como Lacoste, Patagonia, Greyson, Lululemon Athletica, entre otras.

"Principalmente son marcas de Canadá o Estados Unidos, pero que tienen presencia global", comentó.

En el 2025, incorporarán a su portafolio dos marcas más: la canadiense Aritzia y la estadounidense Eileen Fisher, esta última con un enfoque en sostenibilidad.

Consultado sobre los planes para aumentar la capacidad productiva de su planta en Chincha, el ejecutivo precisó que la empresa se encuentra en la etapa de desarrollo de ingeniería del proyecto y compra de equipos. Asimismo, mencionó que la ejecución del mismo iniciará en el último trimestre del 2025, con una inversión aproximada de US$ 5 millones.

Actualmente, la planta produce 500,000 prendas mensuales; sin embargo, con la instalación de maquinarias, dicho volumen se incrementará en 30%, es decir, buscan aumentar 150,000 prendas adicionales.


DIFUSIÓN

Producción. En la actualidad, la planta de Textil del Valle produce 500,000 prendas mensuales, mencionó Córdova.

CIFRAS Y DATOS

Mercado. El 70% de las exportaciones de la peruana Textil del Valle está concentrado en el mercado estadounidense.

Cartera. Empresa confecciona prendas para ocho marcas internacionales: Lacoste, Patagonia, Greyson, Lululemon Athletica, Ralph Lauren, Vineyard Vines, Radmor y Ping.

Proyección. En el 2025, la compañía espera crecer 10% y llegar a una facturación de US$ 85 millones; y en el 2026, a US$ 100 millones.

Planta de poliéster reciclado

Sobre el proyecto de planta de poliéster reciclado, Córdova indicó que aún siguen evaluando alternativas de financiamiento. "Esperamos el próximo año desarrollar nuestro proyecto de una planta de poliéster reciclado de botellas para transformar el plástico en prendas de vestir", resaltó.

La empresa proyecta que la operación inicie en la segunda mitad del 2026 y la capacidad inicial será de 1,320 toneladas de hilos de poliéster al año. La inversión para dicho proyecto será de US$ 18 millones. Además, estará ubicado cerca de su planta principal en Chincha.

Proyectos de sostenibilidad

Córdova destacó el uso de paneles solares como fuente de energía en su planta de Chincha, que hoy están generando el 15% de la electricidad de dichas instalaciones. Para el 2026, plantean duplicar su capacidad actual. "Aumentaremos nuestra generación de energía a 500 kilovatios (KW)", adelantó.

Otro proyecto que tienen en la textilería es una mejora en la planta de ultrafiltración y ósmosis inversa (sistema avanzado de tratamiento de agua) que permite reducir el agua extraída y disponible para el consumo humano. Para el próximo año, van a duplicar su capacidad instalada a través de la financiación de Produce. Dicha inversión sería de aproximadamente US$ 300,000. información

Por otro lado, el ejecutivo mencionó que reciclan mermas textiles para hacer frazadas, reduciendo el desperdicio generado en sus procesos de cortes y confección. Otra iniciativa sostenible es el cultivo alternativo de 3,000 hectáreas en Juanjuí en la selva de San Martín para promover la siembra del algodón en lugar del cultivo de coca.

Balance

Al cierre de este 2024, la empresa logró una facturación de US$ 80 millones, obteniendo un crecimiento del 20% con respecto al año anterior. En general, se espera que el mercado exportador textil crezca 5% comparado con el 2023.

El gerente explicó que los factores de ese crecimiento comprenden la ampliación de su oferta de productos con materias primas como algodón, poliéster y nylon; además de la fabricación de prendas como shorts, joggers, pantalones, polos y casacas. "Hemos ampliado nuestra gama de productos y eso nos está ayudando a crecer de una manera más rápida de lo que crece el mercado", indicó a **Gestión**.



NUEVA INFRAESTRUCTURA


DIFUSIÓN

Repunte. Club con alza de ingresos en apuestas hípicas en 2024.

Jockey Club iniciará obras de estadio de tenis en el 2025

En el ámbito social y deportivo, el Jockey Club del Perú (JCP) continuará con un programa de mejora constante para captar nuevos asociados. Así, prevé la inauguración de canchas de pádel, la ampliación de la zona de parrillas y la construcción de un estadio de tenis el 2025.

Las obras de este anunciado proyecto iniciarían en el primer semestre, con el objetivo de fomentar la práctica del tenis y generar ingresos adicionales para la institución.

En este deporte, Danilo Chávez, presidente del JCP, indicó que su institución se ha posicionado como un punto de referencia al organizar anualmente dos torneos internacionales, como el Challenger de Lima, en colaboración con Luis Horna.

La iniciativa requerirá una inversión superior a los US$500,000.

Hacia el público joven

El club continuará promoviendo las carreras de caballos a través de medios tradicionales y canales digitales, con un especial énfasis en las redes sociales. "Queremos captar a un público joven que busca nuevas experiencias y que no tenía a la hípica en su radar. Estamos siendo muy ágiles en redes sociales para atraerlos al hipódromo y ofrecerles un entretenimiento sano, familiar y gratuito, algo que nos distingue", comentó.

Después del fútbol, observó que la hípica es la disciplina deportiva que más público reúne en el país. Durante un fin de semana típico (sábado, domingo y lunes), el hipódromo recibe entre 5,000 y 7,000 asistentes.

En tanto, eventos destacados como el Clásico Latinoamericano (carrera internacional que se realizó este año en Perú tras 10 años) atraen a cerca de 20,000 personas. "Fue un éxito rotundo. Recibimos caballos de Brasil, Chile, Uruguay y Argentina", aseguró.

EN CORTO

Perspectiva. En el negocio hípico (apuestas), el JCP estima un aumento de ingresos de entre 2% y 4% en 2025, en una tendencia al alza. En eventos corporativos (alquiler de espacios), anticipa un crecimiento cercano al 20%; y en cuotas de socios, proyecta un avance de entre el 15% y el 20%.

ENTREVISTA

Jose Miguel De Ita

Gerente de Marketing del Grupo El Comercio

En medio de la transformación global hacia la digitalización de la prensa, Grupo El Comercio traza una ruta de crecimiento sostenido en su área de suscripciones digitales.

"Tenemos la meta de bordear los 170,000 suscriptores digitales"

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

El Grupo El Comercio está en un proceso de cambios que conlleva una reestructuración de su negocio y la incorporación de nuevas líneas orientadas a la sostenibilidad de la empresa en el largo plazo. En ese sentido, Jose Miguel De Ita, gerente de Marketing del Grupo El Comercio, destacó que una de las principales apuestas es el área de Suscripciones, la cual busca llegar hacia el consumidor final de una manera personalizada por medio de herramientas tecnológicas y la diversificación de contenido periodístico.

¿Cuándo se origina el área de suscripciones digitales?
El área de suscripciones digitales fue creada en el 2019 para El Comercio y Gestión, respondiendo a la necesidad de cambiar el modelo de negocio a nivel mundial hacia el consumo de información de manera virtual. Antes de la pandemia, ya se anticipaba que la digitalización sería clave en diversos países. Tuvimos buenos resultados iniciales y luego un boom en 2020 por la pandemia.

¿Cuál ha sido el desempeño en estos últimos años?
Entre el 2021 y el 2023, se produjo un estancamiento de nuestros suscriptores, con tendencia a la baja, ocasionado por distintos factores como problemas de servicio, precios elevados y desconocimiento de la audiencia.

Así, desde septiembre del año pasado, iniciamos una reingeniería en dicha área, enfocándose en tres aristas: audiencias, crecimiento (growth hacking) y data. Posteriormente, relanzamos la propuesta de valor a comienzo del 2024, enfocada en el contenido de ambas marcas (Gestión y El Comercio), el Club de Suscriptores, el conocimiento de la audiencia y estrategias agresivas de e-commerce y alternativas de planes de suscripción.

ALESSANDRO CURRARINO



Reto. Enfrentamos el desafío de renovar nuestra base actual de suscriptores y captar nuevos lectores, afirmó De Ita.

¿Qué resultados obtienen al cierre de año?
Con este nuevo enfoque, el área pasó de 25,000 suscriptores digitales, entre las dos marcas, reportados a inicios de 2024, a concluir el año con 110,000, registrando una cifra superior a los cinco anteriores de forma acumulada. Además, cuando asumimos el área, la tasa de retención oscilaba entre dos y tres meses. Ahora, el 90% de los suscriptores de Gestión tienen paquetes anuales, lo que nos permite brindar la experiencia de contenido y beneficios complementarios.

¿Cuáles son las proyecciones para el año entrante?
Tras alcanzar los resultados del 2024, nos hemos trazado la meta de bordear los 170,000 suscriptores digitales al cierre del 2025. Enfrentamos el desafío de renovar nuestra base actual de suscriptores y captar nuevos lectores.

¿En qué está basada su estrategia?
Hemos centrado nuestra estrategia en tres pilares fundamentales. El primero de ellos consiste en garantizar que los suscriptores consuman sus contenidos constantemente, para evitar que cuestionen la utilidad del servicio. Por otro lado, se encuentra el refuerzo de los beneficios asociados a su suscripción, como el acceso al Club de Suscriptores, eventos exclusivos, newsletters, podcast, videos, entre otros.

En tercer lugar, nuestro foco estará en mejorar la experiencia del usuario, para lo cual estamos relanzando la aplicación móvil de Gestión, un proyecto clave que permitirá optimizar significativamente la interacción de los suscriptores con la plataforma. Más allá de captar nuevos usuarios, nuestro enfoque es garantizar que los lectores y suscriptores de **Gestión** permanezcan con nosotros el mayor tiempo posible, teniendo en cuenta que el consumidor peruano es sensible a las ofertas.

PLANES Y TARGET

Gestión con oferta y foco en jóvenes

Para el 2025, el Grupo El Comercio presentará un paquete para Gestión que incluirá acceso a contenidos digitales y Club de Suscriptores, así como a eventos, un área que la empresa impulsará con mayor intensidad y que permitirá que los suscriptores conozcan las producciones que se avecinan. En tanto, también observa oportunidad para captar más público juvenil. "Estamos enfocados en atraer a audiencias jóvenes, con el objetivo de incrementar nuestra base de suscriptores. La tecnología también nos permite generar productos con precios diferenciados (o pricing dinámico) basados en perfiles de consumo particulares", comentó De Ita. Sobre el rol que cumple la tecnología en las operaciones, resaltó que hay un ecosistema de datos consolidado que les permite tomar decisiones.

"Hemos centrado la estrategia en tres pilares. El primero de ellos consiste en garantizar que los suscriptores consuman sus contenidos constantemente"

¿De qué manera abordarán mejor al consumidor final?
Tras un trabajo de exploración del mercado a nivel internacional, uno de los grandes aprendizajes del área de suscripciones fue la importancia de conocer a detalle a la audiencia. Por ello, hemos desplegado diversas acciones para recopilar la mayor cantidad de información mediante el uso de herramientas tecnológicas, identificando diversos perfiles en la audiencia.

¿Qué información pueden recopilar?
Podemos identificar cuáles son sus secciones o géneros periodísticos preferidos, perfiles profesionales, tamaño de la organización a la que pertenecen, entre otros. También conocer el tiempo que destinan para consumir el contenido y los dispositivos que usan para llegar a ellos. Este tipo de análisis, que hoy parece obvio, no lo teníamos en el 2019.

¿Cuáles son los principales perfiles que identifican?
Con este modelo de gestión, hemos clasificado determinados públicos, a los que se le ofrecen paquetes con precios a la medida. Entre los principales "arquetipos" se encuentra el usuario que solo quiere acceder a la información. También existe el perfil de personas que valora los beneficios del Club de Suscriptores o que consume El Comercio y **Gestión** al mismo tiempo, el cual se ha convertido en uno de los paquetes más vendidos. Además, aún reconocemos a un perfil adulto que sigue valorando la versión impresa, la cual es un formato que brinda profundidad de análisis.

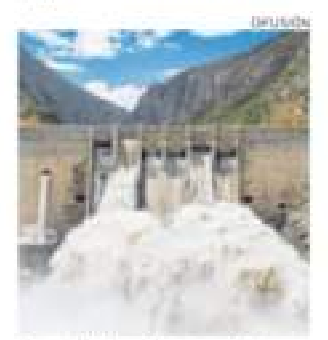
Más info en gestion.pe



RADAR EMPRESARIAL

HIDROELÉCTRICA SAN GABÁN III

Minem oficializa segunda adenda por US$499 mlls.


DIFUSIÓN

Acuerdo. Apunta a garantizar su viabilidad del proyecto.

◆ El Ministerio de Energía y Minas (Minem) oficializó la suscripción de la segunda adenda de modificación al contrato de inversión de la Central Hidroeléctrica San Gabán III, firmado con Hydro Global Perú, con la finalidad de actualizar el cronograma de inversiones, específicamente, el plazo de ejecución y el monto total de la inversión.

Así, estableció que el compromiso de inversión asciende a US$499.5 millones, a ejecutarse en un plazo de ocho años y cuatro meses desde marzo de 2017.

PROYECCIÓN DE CCL

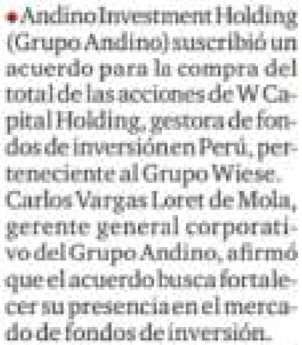


Crecerá facturación de franquicias en primer trimestre del 2025.



GRUPO ANDINO

En acuerdo para compra de W Capital



◆ Andino Investment Holding (Grupo Andino) suscribió un acuerdo para la compra del total de las acciones de W Capital Holding, gestora de fondos de inversión en Perú, perteneciente al Grupo Wiese. Carlos Vargas Loret de Mola, gerente general corporativo del Grupo Andino, afirmó que el acuerdo busca fortalecer su presencia en el mercado de fondos de inversión.

Dicha operación está sujeta a la aprobación de la Superintendencia de Mercado de Valores y otras condiciones precedentes. W Capital Holding opera bajo dos compañías: W Capital SAFI y W Capital Servicios Financieros.


MARIO ZAPATA

Operación. Está sujeta a aprobación de la SMV.

SIERRA METALS

Oferta de compra sería rechazada

◆ La canadiense Sierra Metals informó que la mayoría de sus accionistas se comprometió a no ofrecer sus acciones en caso de que la peruana Alpayana formalice su oferta de compra hostil en efectivo, con el objetivo de adquirir todas las acciones comunes emitidas y en circulación de la minera al precio de 0.85 dólares canadienses por acción.

La compañía y sus asesores consideran que la oferta anunciada no tendría éxito.

PROPUESTA POR S/2,818,400

Gloria proyecta mejoras en planta de Arequipa

Obras permitirían reducir el impacto por las emisiones gaseosas que se generen por el uso de los calderos en caso de contingencias. Iniciativa no representaría incremento en el proceso productivo.

El Grupo Gloria presentó un nuevo proyecto para impulsar mejoras en su planta de Arequipa, donde elabora productos lácteos y afines como leche, yogurt, refrescos, envasados, entre otros.

Así, el Informe Técnico Sustentatorio (ITS) enviado al Ministerio de la Producción, denominado "AZUL-AQP-01", plantea una mejora tecnológica y modificación de componentes auxiliares en su planta del sur del país. Dicha iniciativa propone el reemplazo de tanques de petróleo residual por otros de diésel y conversión de calderas de GN/R500 al tipo GN/D2 (diésel).

La implementación demandaría una inversión de S/2,818,400 y no implicará una modificación ni incremento del proceso productivo.


HUGO PEREZ

Cambio. Proyecto comprende reemplazo de tanques.

"El proyecto se justifica debido a que se requiere realizar una mejora tecnológica y modificación del componente auxiliar (...) que permitirá reducir el impacto por las emisiones gaseosas que se generen por el uso de los calderos en caso de contingencias", precisó.

Para proceder con la ejecución de esta propuesta, Gloria presentó el respectivo ITS, con el fin de recibir comentarios y/o sugerencias de la ciudadanía hasta el 9 de enero de 2024, en cumplimiento con el reglamento de Participación Ciudadana para proyectos industriales.

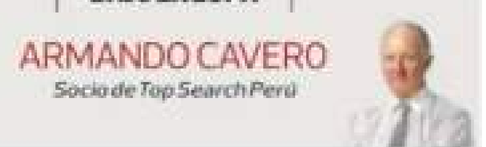
Otras iniciativas

A mediados de año, Leche Gloria presentó un proyecto para la implementación de una nueva línea "rework" para la producción de mantequilla, por una inversión estimada de S/ 1.2 millones en su planta de Huachipa (Lima).

En tanto, Agroaurora (Grupo Gloria), enfocada en cultivos de caña de azúcar y elaboración de azúcar, presentó un documento para llevar a cabo diversas inversiones en componentes auxiliares en su planta central de Piura.



BAJO LA LUPA



ARMANDO CAVERO
Socio de Top Search Perú

Coherencia

Un candidato bien elegido y sin apuros, no solo se adaptará mejor, sino que también tendrá un mayor impacto en el equipo y en los resultados de la empresa.

ISTOCK



Los procesos de negocios en general, que son rápidos y sin el respaldo de profesionales experimentados, siempre resultan en una calidad inferior.

Siempre se dice que el capital humano es el recurso más valioso de una organización, pero esta declaración a veces enfrenta una subyacente incoherencia, la que se da al buscar ejecutivos privilegiando la rapidez del servicio, un bajo coste y la posibilidad de no pagar a la firma consultora, si no lo encuentra. En el último de los casos, lamentablemente, ni las empresas perciben que están autorizando así entre líneas al consultor a no encontrar al candidato deseado, y aceptando la posibilidad de que no se culmine con la contratación.

Optar por simplificaciones que menosprecian cómo cubrir puestos claves, comporta un dilema entre la filosofía declarada y las acciones tomadas. Si es un principio rector que los colaboradores son nuestro activo más importante ¿por qué se le daría menor relevancia a este delicado proceso? Pienso que esto es algo, por lo menos, poco congruente. Aunque se deba a restricciones presupuestales o urgencias, trasluce una mirada empresarial de corto plazo que no da real importancia a la búsqueda y atracción de los mejores ejecutivos, y con ello, al efecto que generan en los resultados.

Considerar como una mejor alternativa un proceso porque es más rápido y económico, o porque un proveedor atiende centenares de clientes al mes o al año (señal inequívoca de que no busca ejecutivos) o porque dice ser muy tecnológico y que así su respuesta será más rápida, puede parecer algo atractivo y hasta eficiente, pero ¿cómo se alinea esta decisión cuando estamos de verdad encaminados a encontrar confidencialmente a esas escasas personas talentosas para puestos claves, complejos, y con drástico impacto para bien o para mal en nuestra organización?

Los procesos de negocios en general, que son rápidos y sin el respaldo de profesionales experimentados, siempre resultan en una calidad inferior, ya que para acelerarlos y tener menores costos (ser rentables) los reclutadores deben acortar u obviar pasos, usar atajos o métodos automatizados poco rigurosos, con escasa investigación, aplicando horas de consultoría de un menor nivel ejecutivo. Sin consultores *senior*, que es el mayor costo de un proceso y con otros de un menor peso y experiencia ejecutiva, se termina por proponer candidatos rápidamente con un análisis harto superficial.

Es entonces cuando se corre el mayor riesgo de incorporar a quienes no se alinean con la cultura empresarial, o que luego notamos que carecen en verdad de las competencias, éxitos y experiencias necesarias previas para el puesto, lo que trae consigo una mayor rotación y peores resultados empresariales.

La elección de procesos más veloces y económicos nos abstrae de considerar que una inversión razonable en un proceso bien estructurado, un esfuerzo real para buscar de la manera más seria posible a los mejores colaboradores tomará su debido tiempo y conlleva un retorno mucho mayor a corto, mediano y largo plazo. Un candidato bien elegido y sin apuros, no solo se adaptará mejor, sino que también tendrá un mayor impacto en el equipo, en los resultados de la empresa, y lo opuesto también es penosamente cierto.

> **"Ampliar la brecha entre la importancia proclamada del capital humano y las decisiones tomadas para elegirlo, trae consigo resultados contraproducentes".**

Esta incoherencia además puede afectar la imagen de marca y reputación de la empresa. Cuando los *stakeholders*, en especial los más cercanos, la ven tomar decisiones que no corresponden con los valores declarados, se pierde una parte de la confianza que proyectaba y hasta los candidatos convocados pueden dudar sobre si el capital humano es de veras lo más importante para ella, pues esto no se refleja en las decisiones de un potencial empleador.

Ampliar la brecha entre la importancia proclamada del capital humano y las decisiones tomadas para elegirlo, trae consigo resultados contraproducentes. Las organizaciones bien podrían optar por la calidad y el peso profesional de los consultores, por encima de la rapidez y el aparente costo. Solo así mejorarán sus resultados y su sostenibilidad a largo plazo, comprendiendo que encontrar y elegir a quienes harán la diferencia, no se hace mejor si se va más rápido y más barato, sino todo lo contrario.

MOVIMIENTO ECONÓMICO "EN JAQUE"

Oleajes ya golpean "temporada alta" en Piura y se espera caída de 20%

Esto se suma al derrame de petróleo en Talara. Ante el panorama, el sector Turismo se ahoga entre las cancelaciones de reservas de aquellos turistas que planeaban festejar Año Nuevo en la zona.

CAMILA VERA
camila.vera@diariogestion.com.pe

De diciembre a febrero, Piura recibe en sus playas a 30,000 turistas aproximadamente, así lo indicó Mateo Gómez, presidente de la Cámara de Comercio y Producción. Este año, sin embargo, las costas piuranas enfrentan dificultades que las relegarían en la lista de destinos: primero, se registró un derrame de petróleo de Petroperú en Talara y, después, un oleaje anómalo está afectando algunas zonas clave durante el verano.

Tras estos dos impactos, Piura ve trastocado el movimiento económico en una temporada alta para la región. Los dueños de restaurantes y hoteles se despojan de la expectativa del Año Nuevo, una fecha de afluencia, y solicitan la intervención del Gobierno peruano.

De acuerdo con la Dirección de Hidrografía de la Marina de Guerra, el fuerte oleaje continuaría hasta 1 de enero, pero los estragos ya se notan desde ahora.

Proyección de pérdida

La Cámara de Comercio y Producción de Piura recoge algunos datos iniciales y los detalla para diario **Gestión**. "Estimamos que la caída (del movimiento económico durante la temporada) va a ser de alrededor de 20%", considera Mateo Gómez. Calcula que se mueven alrededor de S/46 millones en la temporada de verano, y que, con la proyección en negativo, la pérdida sería alrededor de S/9 millones.

Un segmento protagonista de este impacto es el sector de hoteles y hospedajes, sobre todo de los más pequeños. La capacidad de ocupación es solo del 40%, "cuando a estas alturas del año debería estar en un 80% o un 100%", acota Gómez. Coincide Raúl Martínez, decano del Colegio de Economistas de Piura, quien identifica que, en promedio, 200 hoteles experimentaron un número considerable de cancelaciones.

"Si estimamos que 200 hoteles dejan de alquilar 5 habitaciones cada uno, a un costo de S/400 el día, por un intervalo de 3 días, la pérdida sería de S/1.2 millones", calcula.

Enumera, asimismo, los parajes con mayor recepción de bañistas —Máncora, Vichayito, Órganos, Lobitos y Cabo Blanco— y evalúa, al menos, un 25% de turistas que ya habría cancelado reservas o cambiado de planes. "Al menos 12,500 turistas dejarían de venir, considerando que ellos tenían un gasto promedio de S/ 300 por día por una estancia de aproximadamente 3 días", detecta.

Gómez llega a la misma conclusión y precisa que, de la cantidad de visitantes, un 90% es nacional y un 10% extranjero. "El turista nacional puede gastar un promedio de

ANDINA



Medidas. Gobierno a la espera de la evaluación de daños para dar medidas, dijo Walter Astudillo, ministro de Defensa.

S/1,300 en su estadía, por 3 o 5 noches. Mientras que el turista extranjero, S/3,800", manifiesta.

Uno de los emprendedores que conforma la tasación de pérdidas es Julio López, quien dirige un hospedaje en Máncora. Con la catástrofe, sus futuros huéspedes se dispusieron a cancelar las reservas planificadas desde el 26 de diciembre hasta el 3 de enero.

El requerimiento de atención de López va en línea con el de todos los demás: aunque los emprendedores han tratado de protegerse con sacos llenos de arena, la fuerza del agua ha ganado la batalla. En esa línea, los dueños de los negocios piden la intervención de los estamentos gubernamentales. Ante Canal N, hicieron énfasis en que el dinamismo de la localidad se sostiene gracias al turismo: "Solamente de eso vivimos".

Además, más de 200 comercios estarían ya afectados solo en Máncora.

Transporte en aprietos

La Cámara de Comercio de Piura determina otro rubro perjudicado: el transporte local. Por ejemplo, una movilidad desde Talara hasta Lobitos circula entre 5 y 6 veces. "De esas 5 o 6 vueltas, descontando combustible, cada transportista puede generar más o menos S/ 240", explica Gómez. Luego, remarca una reducción en la dinámica: "Ahora mismo están haciendo no más de 2 viajes diarios. Están recaudando una tercera parte de ingresos. Es grave".

En la radiografía, Martínez también vislumbra esta afectación y la incluye en la cadena de valor. "Desde los proveedores locales de alimentos y artesanías hasta los servicios de transporte y guías turísticas", formula.

El especialista enumera, además, los daños a infraestructura, los cuales generan costos adicionales al sector hotelero; la pérdida de empleo, ya que la reducción de la actividad turística conlleva a despidos temporales o permanentes en el sector; y el menoscabo a la imagen. "La difusión de imágenes de playas dañadas y la inseguridad generada por el oleaje pueden afectar la percepción sobre estos destinos turísticos y disuadir a futuros visitantes", añade



EMBARCACIONES AFECTADAS

El impacto sobre la pesca en el norte

La Cámara de Comercio de Piura se preocupa por las condiciones de los pescadores artesanales. "Desde el primer día no han podido salir a pescar. Es gente que vive del día a día, de la pesca pagan sus créditos de redes, de provisiones, toda la cadena de valor alrededor de la pesca artesanal va a tener un impacto", reconoce Gómez. Hasta el momento, en playas y caletas de Talara, en Piura, los pescadores han perdido más de 150 embarcaciones artesanales. Además, alrededor de 80 trabajadores del Ñuro han optado por permanecer en sus vehículos marítimos ante el temor de que el oleaje de los lleve. Yacila y Colán, en Paita, también han resultado afectadas. En estas playas, los pescadores indican que han perdido sus redes y carecen de recursos para comprar nuevas balsas o reparar las que han podido salvar.

PESE A INTENCIONES DE NARVÁEZ

Petroperú aún aplicaría alzas de precios mayores a la referencia

Según había referido el Opecu recientemente, en el caso de la gasolina regular, el precio de referencia internacional había tenido un alza menor, de 0.26% por galón, en tanto que la gasolina premium no había tenido variación.



Petróleo. Producción local de petróleo, que en noviembre era de 45,154 barriles en promedio diario, no supera hasta ahora niveles prepandemia.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

El presidente de Petroperú, Alejandro Narváez, había declarado semanas atrás que trabajarían para plegarse "estrictamente" a los precios de paridad de importación que publica Osinergmin, asegurando que se notaría una rebaja progresiva en los precios (de los combustibles que comercializa esa empresa). ¿Ya se ven cambios?

En plena celebración de la Navidad, Petroperú aplicó un nuevo incremento a los precios ex planta (mayoristas) de los combustibles derivados del petróleo que comercializa esa empresa estatal.

En el caso de la gasolina premium, con un precio de S/15.59 por galón, el aumento fue de 1.40% si se compara la nueva lista vigente desde el 25 de este mes, con el listado que exhibía esa empresa pública el día 21.

La gasolina regular (en S/12.33 por galón) tuvo un alza de 1.68% en el mismo comparativo, en tanto el diésel B5 S50, con un precio de S/15.35, tuvo un incremento de 1.24%.

Los gasoholes premium y regular, fijados en S/15.19 y S/14.44 respectivamente, sufrieron ajustes al alza de 1.27% y 1.34%, en cada caso, en tanto los petróleos industriales N° 5 y 500, aumentaron en 1.20% y 1.21% respectivamente.

Precio de referencia

Según había referido el Opecu recientemente, en el caso de la gasolina regular, el precio de referencia internacional había tenido un alza menor, de 0.26% por galón, en tanto que la gasolina premium no había tenido variación.

> **OTROSÍ DIGO**
>
> **Producción. Esta situación se produce, en tanto que la venta de combustibles alcanza su pico más alto en la historia a nivel nacional, con más de 275,000 barriles por día, a octubre del 2024, según el último reporte de Perupetro, aunque la refinación local de esos derivados aún no se recupera a niveles del 2017 (en que había llegado a su pico más alto).**

En cuanto a los gasoholes regular y premium, sus incrementos en el mercado externo también habían resultado menores, con alzas en 0.13% y 0.12%, en cada caso.

Para el diésel, lo que se esperaba -según Opecu- era más bien una reducción en su precio, tras una caída en el valor de la referencia internacional del orden de 1.31% por galón (aunque ahora Petroperú lo ha incrementado en 1.24%).

Otro producto cuyo precio se había reducido en el mercado externo (-2.4% por kilo) -pero, no se ha reflejado ahora en los precios de la petrolera estatal- es el del GLP.

Esa rebaja debía ser equivalente en el país, en el caso del GLP de uso automotor, a reducir el precio en S/0.14 por galón a nivel nacional, y en el caso del mismo gas, envasado en balón de uso doméstico, correspondía a una disminución de S/0.70 por envase de diez kilos.

Sin embargo, de acuerdo con data del Osinergmin al 16 de este mes, observaba que el precio del GLP de Petroperú, resultaba 10.0% más elevado que la referencia internacional (paridad de importación).

Gasolina premium

Hasta ese momento, la mayor diferencia la exhibía el precio de la gasolina premium de la petrolera del Estado, que era 34.4% más cara que el comparativo en el mercado referente, en tanto su gasohol premium tenía un precio 31.9% mayor, y el gasohol regular tenía un valor de venta por esa empresa, 28.7% superior.



PERO AÚN DEBE MEJORAR RITMO



Unidades. Kunckle estimó que fabricar vehículos en el Perú podría reducir en alrededor de un 4% el costo de estos para el público.

Venta de vehículos revertiría caída en el 2025

Aunque este año la venta de vehículos livianos tuvo una caída de 8%, la Asociación Automotriz del Perú (AAP) adelantó a **Gestión** que para el 2025 se revertiría.

En conversación con este diario, el presidente de la AAP, Karsten Kunckle, proyectó que se incrementaría 4%, es decir, pasando de 151,600 a 157,000 vehículos livianos adicionales.

Mientras que el mercado de vehículos pesados, como camiones y buses, la venta crecería apenas un 1%. Esto luego de haber logrado un avance de 4% en el 2024.

"Como ya hubo un incremento (en vehículos pesados), lo típico que ya no se invierta tanto al año siguiente. Depende mucho cómo se va a desarrollar la economía, la confianza que se va a tener para las próximas elecciones, todo eso incide en la compra de vehículos nuevos", explicó.

Agregó que también se prevé que el próximo año los precios tiendan a incrementarse con las nuevas tecnologías que se están introduciendo en el mercado de automotor.

A pesar del crecimiento proyectado para las ventas del sector automotriz, Kunckle resaltó que deberíamos vender el doble de vehículos si queremos compararnos con otros países de la región.

> **EL DATO**
>
> **Mayor ritmo. El envejecimiento del parque automotor es una preocupación central para el sector. "Estamos vendiendo 5% de vehículos nuevos y deberíamos llegar a 10%. Necesitamos el proyecto de chatarreo y mejorar las revisiones técnicas", advirtió.**

Electromovilidad

En cuanto a electromovilidad, la AAP espera que las ventas sean casi el doble de las de este año (6,500), llegando a ingresar cerca de 11,000 vehículos electrificados (eléctricos e híbridos) al parque automotor. De ese total, se espera que al menos unos 1,000 vehículos sean 100% eléctricos.

En este caso, Kunckle señaló que el precio ya no es una barrera para esta demanda de vehículos eléctricos y en dos años podría tenerse una oferta de este tipo de autos a precios cercanos a los de los vehículos comunes.

El representante de la AAP añadió que todavía no hay una demanda fuerte del consumidor peruano hacia un vehículo eléctrico. Una de los factores que generan dudas es la falta de electrolineras o estaciones de carga rápida para esos vehículos.

Fabricación

Aunque el Perú no se han hecho avances en la creación de una industria automotriz, el país tiene el potencial para convertirse en un fabricante para el sector e incluso ya despierta el interés de una importante compañía china. Al menos así lo vislumbra la AAP.

Actualmente el ensamblaje automotriz en el Perú se limita a buses y mototaxis, pero para Kunckle, el país cuenta con los recursos necesarios para dar el primer paso hacia el desarrollo de esta industria.

Para ello, comentó, se podría empezar con la producción de insumos para el sector como, por ejemplo, los ramales de cablería, pues primero se debe demostrar que el país es capaz de fabricar el 50% de un vehículo.

Para estos primeros pasos hacia la industrialización automotriz, el presidente de la AAP destacó que se necesitarían facilidades económicas como zonas de libre tributación cercanas a Chancay.

RESERVORIO DE AGUA EN EL NORTE

Poechos en su nivel más bajo y ahora se enfrenta a minería ilegal

AGAP invoca al MEF a retomar mesas técnicas para resolver problemática en diversos reservorios afectados por la sequía.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

Aunque diciembre suele ser temporada de lluvias intensas en Piura, la sequía sigue azotando a esa región norteña, donde el almacenamiento de agua en sus principales reservorios Poechos y San Lorenzo, llegan hoy a sus niveles más bajos, ante lo cual autoridades de la zona invocan a no realizar el riego para cultivos principales como el arroz.

Según data del Senamhi, al 27 de este mes, el reservorio de San Lorenzo, que tiene una capacidad de 195.6 millones de metros cúbicos (MMC), estaba al 8.95% contando con solo 17.5 MMC almacenados.

La situación es aún peor para su reservorio más grande, el de Poechos, que, de una capacidad total de 445.5 MMC, contaba con solo el 7.59% disponible (33.8 millones).



ANA

Poechos. Pese a tener una capacidad total de 445.5 MMC, contaba con solo el 7.59% disponible (33.8 millones).

Pese a lo mencionado, el gerente general del Proyecto Especial Chira Piura, Luis Pretell, informó que se había detectado que el agua procedente de la represa Poechos, que actualmente estaba destinada solo para cultivos permanentes, estaba siendo usada para cultivos de arroz.

No garantizan cultivos

Pretell reconoció que no existe un volumen de embalse en dicha represa que garantice (las condiciones de riego para) el inicio de la campaña de cultivo de arroz, y que no se debería sembrar ese producto, porque (sus sembríos) se pueden perder.

Sin embargo, no solo los cultivos de arroz están en riesgo, sino otros que están en temporada de cosecha (uva, mangos, limones, entre otros), según el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Gabriel Amaro.

Minería

Además de la sequía, hay otro riesgo que se cierne sobre sobre el reservorio de Poechos, como es el avance de la minería ilegal que se desarrolla en esa zona, según refirió el titular de AGAP.

Comentó que, más allá de las concesiones mineras formales, lo que afecta al reservorio es el avance de la minería ilegal para esa y otras fuentes de agua en la región, por la contaminación que ocasionan al recurso hídrico.

"(La minería ilegal) se trata de resolver con el Reinfo, pero el problema es que, cuando las autoridades no supervisan, se da una norma (como ese registro) sin control y la minería ilegal sigue creciendo (en la zona), y allí no están el Ministerio del Ambiente o la Sunafil. No hay nada de eso", aseveró.

MEF no los atiende

Amaro refirió que, para enfrentar en general el déficit hídrico en el norte y otras zonas del país afectadas por la sequía, AGAP había convocado al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) a que retomara las mesas ejecutivas para abordar la crisis en los reservorios de Poechos, San Lorenzo, Olmos, entre otros.

Subrayó que en esas mesas técnicas se buscaba dar solución a problemas como la mala administración (de esos reservorios), la falta de infraestructura (de almacenaje de agua y riego), la falta de planes de contingencia, las trabas a los proyectos de irrigación.

Sin embargo, tras dos reuniones sostenidas con el MEF meses atrás, no han vuelto a ser convocados por ese sector.

EN CORTO

Revisión. **El nivel de agua en esa infraestructura (Poechos) se viene reduciendo en forma acelerada, pues solo semanas atrás estaba al 21%. Para esta misma fecha, hace un año, esa represa contaba con 141.3 MMC disponibles, según el Senamhi.**



PERISCOPIO

PARA VIVIENDA SOCIAL

Proponen derogar reglamento

• El ministerio de Vivienda publicó un proyecto de decreto supremo (DS) para derogar el DS del reglamento de Vivienda de Interés Social. Esto por un auto de ejecución del Tribunal Constitucional (donde se resuelve que la zonificación, el planeamiento urbano y la determinación de la altura máxima de las edificaciones, son competencias municipales exclusivas). Tras ello, la idea es desarrollar un nuevo marco normativo.

PRODUCE

Aprueban pesca de anchoveta en el sur

• El Ministerio de la Producción (Produce) autorizó el inicio de la primera temporada de pesca de anchoveta en la zona sur del país, durante el primer semestre del 2025. El límite máximo de captura es de 251,000 toneladas. Este límite puede modificarse en función a los factores biológicos pesqueros y/o ambientales que estime el Imarpe.

GEC



HOTELES Y RESTAURANTES

Continuarán pagando menos IGV

• Pese a los cuestionamientos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), finalmente se publicó la reducción del IGV para las micro y pequeñas empresas de los rubros de restaurantes, hoteles y alojamientos turísticos. En el 2025 y el 2026 mantendrán la tasa de 8% (que tienen desde 2022) y en el 2027 subirá a 12%.

DETERMINAN PARTICIPACIÓN DE PRIVADOS

Se aprueba reglamento para mejorar actividad empresarial del Estado

A inicios de octubre, como parte de las facultades legislativas delegadas que obtuvo el Poder Ejecutivo, se publicó el Decreto Legislativo N° 1693, que ordena, sistematiza y optimiza la eficiencia de la actividad empresarial del Estado y fortalece la estructura y gestión del Fonafe. Dos meses después, finalmente se tiene el reglamento.

A través del Decreto Supremo N° 292-2024-EF se determinó que, entre otros puntos, se pone en "blanco y negro" la venta de acciones de las empresas bajo el ámbito de Fonafe para incorporar participación privada.

La Junta de Representantes de Fonafe deberá aprobar los lineamientos sobre la incorporación de la participación privada en las empresas. "La venta de acciones debe realizarse de manera transparente y competitiva, asegurando la máxima eficiencia y el valor por dinero en cada transacción", apunta el reglamento.

La emisión o transferencia de acciones debe realizarse bajo ciertos mecanismos: emisión o transferencia de acciones a través de los mecanismos de oferta pública de valores, bajo el ámbito de competencia de la SMV; venta en subasta pública; otro mecanismo que establezca la junta.

Las operaciones de venta de acciones de las empresas bajo el ámbito de Fonafe se realizarán en paquetes de acciones que no superen el 30% de las acciones con derecho a voto de su capital social. Excepcionalmente, para los casos de operaciones de venta de acciones mayores al 30% será determinado a través del acuerdo de la junta.

DIFUSIÓN



Fonafe. Tiene bajo su ámbito 35 empresas públicas y una entidad por encargo.

BAJO LA LUPA



GONZALO RUIZ DIAZ
Economista asociado en Macroconsult

Inversión privada: ¿levantando cabeza?

Es una buena noticia que para el 2024 se espere que la inversión privada cierre con un 1.5% de crecimiento interanual, contrastando con el desastroso -7.3% registrado durante el 2023.

BLOOMBERG



Para el año 2025, Macroconsult espera que el crecimiento de la inversión privada sea aún mayor (%) sostenido fundamentalmente por el avance de grandes proyectos, especialmente los mineros.

Las cifras de ejecución que arroja el PNISC (plan que comprende 72 proyectos de infraestructura priorizados valorizados en S/ 168 miles de millones) a setiembre de 2024, muestran un magro avance de 20.3%. Este indicador es un reflejo de las dificultades que tienen nuestras autoridades para plasmar en resultados concretos los grandes objetivos trazados en materia de inversión.

Por esa razón, es una buena noticia que para el 2024 se espere que la inversión privada cierre con un 1.5% de crecimiento interanual, contrastando con el desastroso -7.3% registrado durante el 2023. El resultado se explica principalmente por la recuperación de la inversión "no residencial" (correspondiente a "grandes proyectos"), proyectada en 5.6%, que compensaría la caída de la inversión "residencial" (liderada por la autoconstrucción), del orden del -7.9%.

Para el año 2025, Macroconsult espera que el crecimiento de la inversión privada sea aún mayor (3%) sostenido fundamentalmente por el avance de grandes proyectos, especialmente los mineros, como Reposición Antamina (US$ 2 mil millones), Pampa del Pongo (US$ 1.8 mil millones.), Zafranal (US$ 1.2 mil millones) y Tía María (US$ 1.8 mil millones).

También por el lado de la adjudicación de proyectos de infraestructura se tienen noticias positivas. ProInversión, en lo que va año, ha adjudicado 12 proyectos por un monto total de inversión comprometida que supera los US$ 6 mil millones. Destacan, de manera especial, proyectos de envergadura como el Anillo Vial Periférico (US$ 3.4 mil millones.), proyecto de Ampliación de Fosfatos de Bayóvar (US$ 940 millones) y el Ferrocarril Huancayo-Huancavelica (US$ 565 millones). ProInversión ha anunciado cuatro proyectos adicionales en el sector energía por US$ 2.8 mil millones.

Para el 2025, ProInversión ha planteado un ambicioso cronograma con 31 proyectos por un total de US$ 7.9 mil millones, destacando algunos proyectos largamente esperados como la Longitudinal de la Sierra Tramo 4 (US$ 1.6 mil millones).

También el 2024 ha marcado un récord en adjudicaciones a través del mecanismo de Obras por Impuestos (OxI), llegando a un total S/. 3.6 mil millones, nivel siete veces mayor al registrado en el 2023. Este resultado es importante teniendo en cuenta que, en contraste con otros mecanismos de promoción de la inversión privada como las APP, este es ampliamente usado para proyectos de infraestructura local o regional focalizada en los sectores de educación, salud y saneamiento; además de transporte.

> "Esperemos que estas cifras reflejen un despertar de los "espíritus animales" y que marquen un punto de inflexión en la trayectoria de la inversión".

Esperemos que estas cifras reflejen un despertar de los "espíritus animales" y que marquen un punto de inflexión en la trayectoria de la inversión, principal motor de nuestra economía. No será fácil, pues habrá vientos en contra. En el plano interno, la incertidumbre política se acrecentará, en un año preelectoral. En el plano externo, está por verse si la nueva administración de Donald Trump en Estados Unidos cumple sus promesas en de mayor protección arancelaria y los efectos directos e indirectos de ello sobre los mercados internacionales y sobre el Perú.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

BOLSA DE VALORES

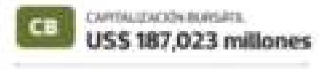
Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 27 de diciembre del 2024

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mils. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mils. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	C1	1.480	1.490	1.470	1.47	-0.68	0.28	0.50	189039	29.0	99.19	3496.10	7.15	7.70	1.02	458.79	0.68	2.80	8.89	9.05
■ Banco de Credito	C1	4.000	4.000	4.000	4.00	0.00	0.07	0.13	17823	41.0	92.71	13875.05	7.73	10.45	2.11	1341.61	2.09	-	19.05	56.57
DIVERSAS																				
■ Ferreycorp	C1	2.930	2.940	2.930	2.93	0.00	1.25	2.23	427494	88.0	100.00	741.17	5.82	5.22	0.98	143.29	-0.34	-2.01	1.74	25.70
▲ Inv. Portuarias Chancay	AC1	2.250	2.320	2.320	2.32	3.11	0.03	0.06	15075	21.0	43.32	-	-	-	-	-	3.11	-20.27	-15.64	-
▲ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.230	0.235	0.230	0.24	2.17	0.37	0.67	1612214	76.0	59.92	-	-	-	-	-	-2.08	-19.24	-22.95	-
AGRARIAS																				
■ Agroindustrial Pomalca	C1	0.240	0.240	0.240	0.24	0.00	0.01	0.03	59952	5.0	31.82	20.22	-	3.22	0.11	6.33	9.09	6.67	9.09	20.00
■ Cartavio	C1	44.000	44.000	44.000	44.00	0.00	0.01	0.02	209	5.0	43.72	243.25	10.69	-	-	23.91	-	-2.22	-2.86	15.65
▲ Casa Grande	C1	11.650	12.000	12.000	12.00	3.00	0.06	0.11	5033	16.0	92.31	370.27	12.27	8.85	0.98	30.85	-	3.45	7.84	50.74
INDUSTRIALES COMUNES																				
■ Alicorp	C1	6.950	6.950	6.900	6.95	0.00	0.38	0.67	54096	39.0	92.31	1583.26	-	11.36	2.50	141.21	2.21	6.11	2.96	10.32
▲ Backus y Johnston	BC1	198.000	200.000	200.000	200.00	1.01	0.02	0.03	90	2.0	23.48	7617.89	0.82	13.45	3.23	541.31	5.26	2.56	-9.09	6.06
▲ Unacem Corp	C1	1.530	1.560	1.550	1.55	1.31	0.02	0.04	1412	37.0	93.12	737.70	1.29	6.56	0.48	113.64	-	-2.52	1.31	3.22
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.200	4.200	4.180	4.20	0.00	0.11	0.19	25850	17.0	88.66	479.37	-	9.71	1.34	49.87	-	-3.89	-4.55	11.11
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.690	1.700	1.700	1.70	0.59	0.01	0.02	4719	3.0	70.45	318.18	-	6.54	1.02	49.13	1.80	1.19	17.24	34.55
MINERAS COMUNES																				
▼ Volcan	BC1	0.208	0.208	0.205	0.21	-0.96	5.05	8.98	24517530	47.0	99.19	299.42	-	7.11	0.51	30.04	-4.19	-6.38	7.29	-33.97
SERVICIOS PÚBLICOS																				
■ Engie Energía Perú	C1	4.100	4.100	4.100	4.10	0.00	4.81	8.55	1172585	16.0	57.89	659.26	2.23	-	0.53	-	-	-1.91	3.50	-9.93
▲ Hidrandina	C1	1.600	1.640	1.640	1.64	2.50	0.02	0.04	14849	11.0	48.99	339.49	-	13.56	1.29	25.28	-1.20	-1.80	2.50	-8.89
▼ Luz del Sur	C1	15.100	15.000	15.000	15.00	-0.66	0.02	0.04	1495	15.0	15.47	1953.01	3.53	10.10	1.74	195.33	-0.66	-4.46	-5.12	-0.97
▲ Perusana Energía	BC1	15.000	18.000	18.000	18.00	20.00	0.01	0.02	500	1.0	3.24	16.60	12.11	3.17	0.45	5.29	-	-	-	25.39
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Backus y Johnston	I1	22.000	23.000	23.000	23.00	4.55	0.19	0.33	8137	43.0	81.38	7617.89	0.65	15.47	3.72	541.31	5.02	9.00	10.79	5.23
▼ Cervecería San Juan	I1	42.000	41.900	41.600	41.60	-0.95	0.03	0.04	600	4.0	17.00	1034.66	8.94	11.14	10.52	98.88	0.24	5.32	-0.95	18.28
■ El Comercio/ Vigente/Invers.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	5.67	51.67	4.18	-	0.21	-19.01	-	-	-	-22.73
MINERAS DE INVERSION																				
▼ Minera Corona	I1	12.500	12.290	12.290	12.29	-1.68	0.12	0.22	10000	1.0	36.03	117.17	-	-	0.71	-0.14	-1.68	0.33	2.42	33.59
▲ Minsur	I1	4.660	4.750	4.680	4.75	1.93	5.89	10.48	1249281	24.0	92.31	3661.58	6.53	11.71	2.13	312.61	4.40	5.09	2.15	27.21
▼ Southern Peru CC SP	I1	120.000	120.000	119.000	119.00	-0.83	0.10	0.18	828	5.0	25.51	1541.71	2.29	12.82	2.33	1202.63	-0.84	-4.80	8.17	47.51
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Bear Creek Mining	C	0.320	0.310	0.310	0.31	-3.13	0.00	0.01	10000	4.0	4.86	-	-	-	-	-	-	-3.13	3.33	55.00
▼ Apple	Com	258.310	255.400	252.500	255.40	-1.13	0.02	0.03	73	7.0	85.83	-	-	-	-	93736.00	0.35	8.20	10.09	33.37
▼ Credicorp	C1	182.200	181.000	180.000	180.85	-0.74	0.31	0.55	1728	13.0	97.98	17069.04	6.84	12.75	1.91	1338.70	-0.74	-3.79	-0.08	30.06
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	604.500	605.600	605.600	605.60	0.18	0.00	0.01	6	1.0	78.14	-	-	-	-	55531.00	2.16	6.34	6.71	68.22
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	8.200	8.290	8.290	8.29	1.10	0.00	0.01	355	3.0	82.19	-	-	-	-	86.25	-0.12	-6.12	-10.57	50.45
▼ Inretail Perú Corp.	C1	31.300	31.300	31.260	31.26	-0.13	1.42	2.53	45382	40.0	65.95	3241.01	-	12.00	2.08	270.00	1.82	0.68	4.03	-14.03
▼ Intercorp Financial Services	C1	29.200	28.990	28.990	28.99	-0.72	0.11	0.20	3812	4.0	96.36	3346.83	3.45	11.23	1.18	297.99	-0.03	5.38	10.65	37.92
■ NVIDIA Corporation	Com	139.800	140.000	139.800	139.80	0.00	0.01	0.02	63	9.0	31.90	-	-	-	-	63074.00	4.33	0.58	16.60	-71.49
▼ Powershares QQQ	-	529.500	522.000	519.870	519.87	-1.82	0.06	0.11	117	6.0	67.61	-	-	-	-	-	-0.22	3.15	7.41	26.46
▼ Standard & Poors DR Trust	-	601.200	600.000	592.670	600.00	-0.20	0.20	0.35	331	26.0	95.14	-	-	-	-	-	1.44	-0.55	5.16	26.49
■ Newmont Mining NEM	Com	38.000	38.000	38.000	38.00	0.00	0.06	0.10	1500	1.0	35.63	-	-	-	-	-1213.00	2.15	-10.02	-29.63	-9.52
▼ Tesla, Inc	Com	455.500	432.640	432.640	432.64	-5.02	0.02	0.04	51	10.0	93.12	-	-	-	-	12702.00	0.65	25.95	66.14	74.95
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	15.520	15.730	15.730	15.73	1.35	0.13	0.24	8400	2.0	34.41	-	-	-	-	-	1.48	-10.68	-24.19	14.04
▼ VanEck El Dorado Perú	-	11.800	11.590	11.590	11.59	-1.78	0.00	0.00	127	3.0	90.28	-	-	-	-	-	-0.77	-3.74	-8.16	6.62
▼ Walmart Inc WMT	Com	92.450	92.000	92.000	92.00	-0.49	0.01	0.01	60	1.0	12.15	-	-	-	-	19676.00	-0.76	-0.74	14.78	-41.03
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	449.350	446.300	445.000	445.00	-0.97	0.05	0.08	104	2.0	35.22	-	-	-	-	5360.00	-0.69	-14.03	-13.56	-25.71
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	0.245	0.230	0.204	0.23	-6.12	0.01	0.02	46315	12.0	57.09	-	-	-	-	-	-6.12	-15.13	4.55	155.56
■ Sierra Metals Inc.	Comunes	0.580	0.580	0.560	0.58	0.00	0.05	0.08	78382	10.0	25.51	-	-	-	-	-	-	18.37	7.41	-
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	41.070	40.900	40.700	40.70	-0.90	0.03	0.05	562	6.0	98.38	14247.28	3.16	15.52	2.04	917.94	-0.76	-0.25	2.01	15.40
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	227.600	220.900	220.900	220.90	-2.94	0.01	0.02	62	3.0	90.69	-	-	-	-	49868.00	-1.65	7.23	18.83	46.00
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	38.940	39.000	39.000	39.00	0.15	0.02	0.04	511	1.0	26.32	-	-	-	-	2003.00	-	-11.12	-24.49	-9.30
▲ Intel Corp	Com	19.800	20.260	20.260	20.26	2.32	0.03	0.05	1463	1.0	52.63	-	-	-	-	-15961.00	4.27	-15.16	-12.97	-58.90
▼ Microsoft Corporation	Com	438.500	431.780	425.000	431.78	-1.53	0.01	0.03	35	4.0	77.33	-	-	-	-	90512.00	-0.28	1.12	1.08	15.37
▼ Minas Buenaventura	C1	12.320	12.300	12.140	12.15	-1.38	0.29	0.52	24151	48.0	98.38	-	0.60	8.45	0.93	365.42	-4.48	0.41	-11.76	-19.59
▲ Pfizer Inc PFE	Com	26.350	26.750	26.700	26.74	1.48	0.02	0.03	666	4.0	40.49	-	-	-	-	4252.00	1.17	3.64	-6.99	-7.95
▼ Verizon Comm	Com	40.320	39.840	39.840	39.84	-1.19	0.01	0.02	250	1.0	6.48	-	-	-	-	9796.00	-1.19	-2.54	-7.24	5.54
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	196.000	196.000	192.240	192.24	-1.92	0.02	0.03	97	8.0	85.83	-	-	-	-	94269.00	0.12	14.56	16.51	38.10
▼ Micron Technology, Inc	Com	90.740	88.850	88.850	88.85	-2.08	0.02	0.03	169.00	1.0	42.11	-	-	-	-	3882.00	-1.20	-11.99	-13.74	4.31
TOTALES							**56.21**	**100.00%**	**29925897**	**904.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.





BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 58.64 millones

SP/BVL PERU GEN
-0.26%

SP/BVL LIMA 25
0.03%

SP/BVL PERU SEL
-0.26%



 sube  sin variación  baja

MOVIMIENTOS EN LA BOLSA

Turbulencia en acciones de Volcan y puerto de Chancay previa a OPA

Títulos de Inversiones Portuarias Chancay y de Volcan reaccionan a informes publicados por Diviso la semana pasada con desconcierto. Analistas advierten que agentes estarían adoptando una posición vendedora para evitar mayor volatilidad.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Con una próxima Oferta Pública de Adquisición (OPA), las acciones de Inversiones Portuarias Chancay (IPCH) y de Volcan mostraron una tendencia a la baja en los últimos días.

Lo anterior se condice con el valor asignado por Diviso Bolsa para ambas empresas. En ambos casos, se ubicó muy por debajo de la cotización del mercado.

Diviso calculó un valor de aproximadamente S/ 0.25 céntimos para la acción clase A (con derecho a voto) de IPCH. Es decir, la diferencia es de 12 a 1 en comparación con la cotización de estos títulos antes de conocerse los informes de valorización (S/ 2.86).

En el caso de Volcan, el precio mínimo para la OPA sobre las acciones clase A fue estimado en S/ 0.32 céntimos, cuando antes de difundirse el informe el precio era de S/ 0.62.

"Creo que hay un porcentaje alto (de inversionistas) que no sabe qué hacer. Están confundidos, no tienen claro cuál debe ser el camino que deben seguir. Y no los culpo porque (en el caso de IPCH) han comprado una empresa que aún no genera flujo de caja. Entonces, es muy difícil saber cuál va a ser el valor real de esa compañía", sostuvo Jorge Ramos, gerente general de BBVA Bolsa.



DIFUSIÓN

SMV. Formuló algunas observaciones a informes de valorización de las acciones. Papeles tienden a bajar.

Expectativas

"(En el caso de IPCH) hubo mucha especulación en redes sociales, mucha euforia", añadió.

El gerente consideró que tanto para la acción clase A de IPCH como para la de Volcan, los resultados de las valorizaciones generaron confusión entre los agentes, en vista de la gran diferencia entre los estimados de Diviso y el precio del mercado.

"Más que especulación creo que hubo mucha expectativa. Cuando se dio toda esta ola de (ingresos de) inversionistas retail (a mediados de año), hubo mucho optimismo probablemente sobre el desarrollo de este proyecto (puerto de Chancay). Se viralizó la apuesta por estos valores", señaló Luis Ramos, gerente de estrategia de renta variable de LarrainVial Research.

"Cuando los fundamentos son opacos o no hay visibilidad, te expones a que las expectativas estén sobredimensionadas o a que se genere un periodo de volatilidad", agregó.

Para el analista de LarrainVial, en los últimos días prevaleció una postura vendedora entre los inversionistas como reflejo de que un gran grupo ha preferido no seguir exponiéndose a fuertes fluctuaciones en el precio.

"(La acción) está poco anclada a los fundamentales de la compañía. En ese sentido, no vamos a estar ajenos a volatilidad", acotó Luis Ramos.

Mercado bajista

Según datos de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), la acción clase A de IPCH bajó 18.88%, comparando el 19 de diciembre de S/ 2.86 (justo antes de conocerse los informes de Diviso) con la cotización del 27 de diciembre (S/ 2.32).

En el mismo periodo, la acción clase B (sin derecho a voto) de IPCH bajó 16.07% (de S/ 0.28 a S/ 0.23), según los analistas, también como reacción a los informes de Diviso.

Para Volcan, la acción clase A disminuyó 33.87% en el lapso analizado, de S/ 0.62 a S/ 0.410.

Desde la publicación del reporte de Diviso, además, las acciones clase B de Volcan retrocedieron 4.63%, de S/ 0.216 a S/ 0.206.

Informe

La publicación del informe de Diviso sobre Volcan e IPCH provocó una serie de críticas. Luis Ramos, de LarrainVial Research, considera que fue una oportunidad desaprovechada para poder darle un "ancla" o fundamento a una acción como la de IPCH que en algún momento tuvo mucha efervescencia.

En tanto, Jorge Ramos, de BBVA Bolsa, manifestó: "Yo no he auditado (el informe del Diviso), eso será seguro un trabajo que hará la SMV para darle conformidad. Pero si suponemos que está bien, claramente el mercado está equivocado (sobre el valor de la empresa)".

Ratificación

El 26 de diciembre Diviso respondió a las observaciones presentadas por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Así, se hicieron algunas correcciones, como el detalle de ciertas fuentes de información, y se incluyeron algunos datos y sustentos solicitados por el regulador. Pero la casa de bolsa se ratificó en su valorización, tanto para IPCH como para Volcan.


Más info en gestion.pe

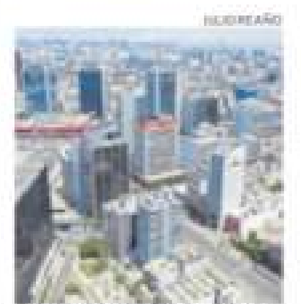
PROCESO

Oferta iniciará hoy

Por regulación, Transition Metals deberá efectuar una OPA sobre las acciones clase A de IPCH y Volcan, tras adquirir la mayoría de estas participaciones con derecho a voto. Según fuentes de la BVL, la SMV podría pronunciarse en cualquier momento y presentar objeciones al informe de Diviso para detener el proceso de la OPA. Pero si todo sigue su curso, esta iniciará formalmente hoy y se ofrecerá a los accionistas minoritarios el precio calculado por la valorizadora (según el aviso publicado el viernes). Los analistas coincidieron en que si el precio de la OPA es menor a la cotización de la acción, los inversionistas no tendrán incentivos para acogerse. Sin embargo, Jorge Ramos, de BBVA Bolsa, advierte que los agentes también tomarán en cuenta la liquidez, pues si no hay compradores no podrán venderla fácilmente en el mercado.

ACCIONES

JULIO REAÑO



Precios. Su rezago impulsó a acciones financieras.

Sector financiero en la BVL lidera alzas

Los dos sectores que más avanzan este año en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) son el financiero y minero. El primero, con una ganancia (medida en dólares) de 35.8% y el segundo, con un alza de 12.8%, según Credicorp Capital SAB.

"Las financieras vienen muy acompañadas por el crecimiento económico (del país). Después de un decrecimiento el año pasado, este 2024 tenemos un crecimiento (del PBI) de un poco más del 3%. Eso ha ayudado a que ciertos sectores como el financiero que está muy relacionado con la economía real comience a subir", sostuvo Daniel Guzmán, gerente general de la corredora bursátil.

"Aquí también se da el efecto de que los valores de las acciones de bancos y empresas financieras estaban bien rezagados", añadió.

Respecto de las acciones mineras, Credicorp Capital asegura que se explica por la ya conocida cotización de los metales que este año se mantuvo en lo alto.

POLÍTICA

MOCIÓN EN PROCESO

Bancadas de la Mesa Directiva se oponen a censura contra Salhuana

Las bancadas de Perú Libre, Fuerza Popular y Avanza País han manifestado esta posición ante una eventual censura del titular del Parlamento por la presunta red de prostitución en la institución.

La semana pasada, el congresista Carlos Zeballos anunció que, junto a otros legisladores, vienen redactando una moción de censura contra el presidente del Parlamento, Eduardo Salhuana, a raíz de la presunta existencia de una supuesta red de prostitución.

El legislador explicó que esta medida obedecería a la negativa de Salhuana de dar un paso al costado mientras duren las investigaciones contra el ex-jefe de la Oficina Legal y Constitucional, Jorge Torres Saravia, por presunta explotación sexual.

Ante ello, las bancadas que integran la Mesa Directiva (Perú Libre, Fuerza Popular y Avanza País) se opusieron a una eventual censura del titular del Parlamento por estos hechos.

"Habría que ver la investigación respectiva. Es muy prematuro lanzar este tipo de afirmaciones que tratarían desestabilizar la Mesa Directiva y el Congreso, porque es responsabilidad de quienes investiguen. No vivamos del escándalo, ni tampoco de la impunidad", dijo Waldemar Cerrón, de Perú Libre.

En la misma línea, Alejandro Cavero, de Avanza País, insistió que la investigación en la comisión de Fiscalización se encuentra en curso, por lo que remarcó que "sería muy prematuro sacar conclusiones adelantadas".

Por su parte, el legislador de Fuerza Popular, Héctor Ventura, consideró que en este momento "no sería prudente ni necesario" censurar al presidente del Congreso

CÉSAR BUENO



Presidente. César Salhuana, de Alianza Para el Progreso.

EN CORTO

Declaraciones. "De los testimonios que dieron el Oficial Mayor (Giovanni Forno) y otros funcionarios, no está claro quiénes son las personas involucradas, o qué parlamentarios, en esta supuesta red de prostitución", acotó el congresista Alejandro Cavero.

Más info en 

POR EMBARGO PARCIAL DE SU PENSIÓN

PJ admite apelación a favor de PPK

El Poder Judicial admitió a trámite el recurso de apelación que presentó el expresidente Pedro Pablo Kuczynski (PPK) para revocar la resolución judicial que ordenó el embargo en forma de retención de una parte de su pensión vitalicia mensual, ascendente a S/ 15,600.

Así lo determinó el juez del Quinto Juzgado de Investigación Preparatoria Nacional, Ubaldo Callo Deza, tras considerar que el recurso presentado por el exmandatario, quien es investigado en el marco del caso Proyecto Eje Multimodal del Amazonas Norte (carretera IIRSA Norte) cumple los presupuestos establecidos en el Código Procesal Penal para ser admitido.

MUNDO

NEGOCIADOR DE LOS TRATADOS TORRIJOS-CARTER DE 1977, ARÍSTIDES ROYO

Tratados impedirían a EE.UU. recuperar unilateralmente el Canal de Panamá



AFP

Arremete. Trump amenazó con volver a administrar el Canal de Panamá.

Los Tratados Torrijos-Carter ayudaron a Panamá a recuperar su soberanía sobre la vía acuática, que cumple este 31 de diciembre 25 años en manos panameñas.

(EFE) Hay razones contractuales y entendimientos entre Panamá y los EE.UU. que impiden que el canal interoceánico sea retomado unilateralmente por el país norteamericano, como ha amenazado el presidente electo estadounidense, Donald Trump, afirma el exmandatario panameño (1978-1982) y exnegociador de los Tratados Torrijos-Carter de 1977, Arístides Royo.

Los Tratados Torrijos-Carter ayudaron a Panamá a recuperar su soberanía sobre la vía acuática, que cumple este 31 de diciembre 25 años en manos panameñas, y la otrora Zona del Canal, una franja de terreno enclavada a lo largo de la franja interoceánica sobre la que EE.UU. ejerció jurisdicción y fuerza militar.

Trump, que asumirá su segundo mandato el próximo 20 de enero, amenazó con recuperar el control estadounidense sobre el Canal si las autoridades del país centroamericano no reducen las tarifas que cobran y tras volverse a quejar de una supuesta interferencia china.

El presidente panameño, José Raúl Mulino, rechazó la amenaza en un mensaje oficial y dijo que la soberanía del canal es innegociable, recibiendo el apoyo de líderes latinoamericanos.

EL DATO

Más acuerdos. El expresidente estadounidense Jimmy Carter dijo que EE.UU. "nunca interferirá con la soberanía de Panamá, con su territorio, con su sistema político, y que se respetará absolutamente los términos del tratado".

Tratados

Royo, quien hasta junio pasado fue ministro para Asuntos del Canal y presidente de la Junta Directiva de la Autoridad del Canal de Panamá (ACP), cita los tratados Torrijos-Carter y el relativo a la neutralidad permanente y la operación de la vía firmados por los dos países en 1977 y que son de "obligatorio" cumplimiento.

Estos pactos pusieron fin al tratado Hay-Bunau Varilla de 1903 que le dio a los Estados Unidos los derechos a perpetuidad para construir y usufructuar el canal iniciado por los franceses.

BREVES

HAY 177 MUERTOS

Avión se incendia en aeropuerto de Corea del Sur

(AP) Un avión de pasajeros se incendió ayer tras salirse de la pista en un aeropuerto surcoreano y chocar contra un muro de concreto luego de que su tren de aterrizaje delantero aparentemente no se desplegó. La mayoría de las 181 personas a bordo murieron en el desastre aéreo, uno de los peores en la historia del país.

El avión de pasajeros de Jeju Air se estrelló al aterrizar en la localidad de Muan, a unos 290 kilómetros (180 millas) al sur de Seúl. El Ministerio de Transporte informó que el avión era un Boeing 737-800 de 15 años de antigüedad que volvía de Bangkok y que el accidente ocurrió a las 9:03 de la mañana.

Por lo menos 177 personas -84 mujeres, 82 hombres y otras 11 personas cuyo género no fue posible identificar de momento- perdieron la vida en el fuego, informó la agencia de bomberos de Corea del Sur. Los socorristas sacaron a dos tripulantes. Funcionarios de salud dijeron que están conscientes y que su vida no corre peligro.

Dos personas seguían desaparecidas unas nueve horas después del incidente.



AFP

Suceso. El avión de Jeju Air se estrelló al aterrizar en la localidad de Muan.

DECESO DE JIMMY CARTER



AFP

Jimmy Carter, el 39no presidente de Estados Unidos, falleció a los 100 años de edad. Tras más de un año de comenzar a recibir cuidados paliativos en su casa en la pequeña localidad de Plains, Georgia. En dicho lugar vivió con su esposa, Rosalynn, quién falleció en el 2023, a los 96 años de edad.

EN ELECCIONES

Musk genera polémica en Alemania

(AP) El magnate de la tecnología, Elon Musk, causó conmoción tras respaldar a un partido alemán de ultraderecha en un importante diario antes de las decisivas elecciones parlamentarias que se llevarán a cabo en ese país, lo que hizo que la editora de opinión del periódico presentara su renuncia en señal de protesta.

Alemania irá a las urnas en una elección anticipada el 23 de febrero, tras una crisis política en dicho país, frente a una economía estancada.

ESTILOS

MANAGEMENT



DE LA PERFECCIÓN A LA VULNERABILIDAD

El nuevo enfoque de los CEO en LinkedIn

Los CEO de las empresas están cada vez más presentes en la red social LinkedIn. Sin embargo, esta participación no está libre de desafíos para estos ejecutivos.



FOTOS ISTOCK

Red social. LinkedIn es una plataforma cada vez más empleada para crear y fortalecer la marca personal y la imagen corporativa de los CEO de empresas.

XENIA MARTINEZ
xenia.martinez@diariogestion.com.pe

En un entorno empresarial cada vez más conectado, la construcción de una marca personal sólida se ha convertido en una prioridad para los líderes corporativos. LinkedIn, la plataforma profesional por excelencia, es empleada por los CEO para humanizar sus organizaciones y conectar de manera auténtica con clientes, colaboradores e inversionistas. Gestión profundizó en cómo la marca personal puede ser una herramienta estratégica para quienes ocupan altos cargos directivos.

Según Alfredo Alfaro, CEO de First People Consulting, un líder que gestiona su marca personal de manera auténtica no solo beneficia su imagen, sino que también fortalece la percepción pública de la empresa.

"Hoy más que nunca, las empresas necesitan corazón y rostro, y el CEO es la cara más visible de la organización. Un CEO que gestiona su marca personal con autenticidad y alineado a los valores de la empresa logra humanizar la marca, conectando con clientes, colaboradores e inversionistas", sostiene.

La autenticidad como motor de conexión

Aunque LinkedIn es criticada por algunos usuarios debido a la difusión de mensajes idealizados sobre éxito y superación, Alfaro asegura que la autenticidad es clave para trascender. "Las marcas personales que realmente conectan son las que muestran tanto los aciertos como los fracasos. Compartir vulnerabilidades rompe la barrera de lo inalcanzable y humaniza el liderazgo", explica.

El especialista destaca que los líderes deben compartir sus aprendizajes de forma genuina y evitar caer en la tentación de proyectar una imagen perfecta. "Un C-Level auténtico inspira confianza y credibilidad desde su propio ejemplo, no desde una pose. No se trata de acumular seguidores, sino de contribuir desde lo auténtico. Inspirar a otros a través de tus vivencias es lo que realmente deja huella", anota.

Además, el especialista sugiere aprovechar la plataforma para generar conversaciones reales. "Publicar experiencias desde la vulnerabilidad y compartir perspectivas laborales enriquecen a los demás y ayudan a construir conexiones genuinas. La clave está en identificar su público objetivo y compartir contenido que realmente agregue valor", agrega.

Desafíos para los líderes

La construcción de una marca personal presenta retos específicos para quienes ocupan posiciones de liderazgo.

Según Alfaro, uno de los principales obstáculos es la falta de claridad en el mensaje, pues muchos intentan abarcar demasiados temas en su comunicación, lo cual diluye su impacto. En ese sentido, es fundamental tener claro qué se quiere comunicar y a quién va dirigido el mensaje.

Por otro lado, Alfaro refiere que uno de los mayores miedos para los CEO es la exposición a la crítica en redes sociales. "El temor a los 'haters' y a cometer errores públicos paraliza a muchos ejecutivos. Sin embargo, las redes son simplemente otra arena donde equivocarte es parte del aprendizaje y del crecimiento", afirma el experto.

En un entorno competitivo, la marca personal no es solo una herramienta de posicionamiento individual, sino un activo estratégico para la organización. Según Alfaro, "un CEO que invierte en su marca personal está apostando por la reputación de su empresa y fortaleciendo su liderazgo en el mercado".